

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาในหัวข้อเรื่อง คุณสมบัตินของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ 2 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการและกิจการ ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา การทำงานอย่างอื่นควบคู่การประกอบธุรกิจค้าปลีก ประเภทธุรกิจที่ทำควบคู่การประกอบธุรกิจค้าปลีก บทบาทในธุรกิจที่ทำควบคู่การประกอบธุรกิจค้าปลีก เงินลงทุนครั้งแรกในธุรกิจค้าปลีก เหตุผลที่ลงทุนประกอบธุรกิจค้าปลีก ระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจค้าปลีก และจำนวนคนงานในร้านค้า

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัตินของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย ความรู้ ประสบการณ์ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การมองการณ์ไกล การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัยและความสามารถในการบริหาร โดยจำแนกเป็น 4 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัตินของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่จำแนกตามเพศ

ส่วนที่ 2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัตินของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่จำแนกตามอายุ

ส่วนที่ 2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัตินของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ส่วนที่ 2.4 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัตินของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่จำแนกตามระยะเวลาประกอบธุรกิจค้าปลีก

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการและกิจการขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี มีสถานภาพสมรสแล้ว จบการศึกษาระดับปริญญาตรี นอกจากนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้ทำงานอย่างอื่นควบคู่การประกอบธุรกิจค้าปลีก แต่สำหรับผู้ประกอบการที่ทำงานอย่างอื่นควบคู่การประกอบการธุรกิจค้าปลีกนั้นส่วนใหญ่จะหาระงอกอื่น

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนครั้งแรกในธุรกิจค้าปลีก ต่ำกว่า 100,000 บาท โดยเหตุผลที่ผู้ประกอบการมาลงทุนในธุรกิจค้าปลีก คือ ต้องการสร้างรายได้ มีระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจค้าปลีกมาแล้วน้อยกว่า 5 ปี และส่วนใหญ่ไม่มีคนงานในร้านค้า

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 61 สรุปคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ความรู้	3.47	ปานกลาง
2. ประสบการณ์	3.40	ปานกลาง
3. ความมานะ	4.01	มาก
4. ความเป็นมิตร	3.94	มาก
5. ความเป็นผู้นำ	3.68	มาก
6. ความสามารถในการตัดสินใจ	3.91	มาก
7. การมองการณ์ไกล	3.39	ปานกลาง
8. การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ	3.73	มาก
9. อุปนิสัย	3.78	มาก
10. ความสามารถในการบริหาร	3.85	มาก

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก ได้แก่ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร

คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับปานกลาง ได้แก่ ความรู้ ประสบการณ์ และการมองเห็นไกล

ส่วนที่ 2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

ตารางที่ 62 สรุปคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก	เพศ	
	ชาย	หญิง
1. ความรู้	มาก	ปานกลาง
2. ประสบการณ์	ปานกลาง	ปานกลาง
3. ความมานะ	มาก	มาก
4. ความเป็นมิตร	มาก	มาก
5. ความเป็นผู้นำ	มาก	มาก
6. ความสามารถในการตัดสินใจ	มาก	มาก
7. การมองเห็นไกล	มาก	ปานกลาง
8. การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ	มาก	มาก
9. อุปนิสัย	มาก	มาก
10. ความสามารถในการบริหาร	มาก	มาก

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการเพศชายมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความรู้ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การมองเห็นไกล การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ประสบการณ์

ผู้ประกอบการเพศหญิงมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความรู้ ประสบการณ์ และการมองการณ์ไกล

ส่วนที่ 2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามอายุ

ตารางที่ 63 สรุปคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามอายุ

คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก	อายุ					
	ต่ำกว่า 20 ปี	20 - 30 ปี	31 - 40 ปี	41 - 50 ปี	51 - 60 ปี	60 ปีขึ้นไป
1. ความรู้	มาก	มาก	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	มาก
2. ประสบการณ์	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก
3. ความมานะ	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
4. ความเป็นมิตร	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
5. ความเป็นผู้นำ	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
6. ความสามารถในการตัดสินใจ	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
7. การมองการณ์ไกล	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
8. การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
9. อุปนิสัย	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
10. ความสามารถในการบริหาร	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบที่มีอายุต่ำกว่า 20 ปี มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความรู้ ประสบการณ์ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การมองการณ์ไกล

**ส่วนที่ 2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัด
เชียงใหม่ จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด**

ตารางที่ 64 สรุปคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	ประถม ศึกษา	มัธยมศึกษา ตอนต้น	มัธยมศึกษา ตอนปลาย	อนุปริญญา	ปริญญาตรี	สูงกว่า ปริญญาตรี
1. ความรู้	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	มาก
2. ประสบการณ์	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง
3. ความมานะ	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
4. ความเป็นมิตร	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
5. ความเป็นผู้นำ	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
6. ความสามารถในการตัดสินใจ	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
7. การมองการณ์ไกล	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	มาก	ปานกลาง
8. การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	ปานกลาง
9. อุปนิสัย	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก
10. ความสามารถในการบริหาร	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก	มาก

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงสุดระดับประถมศึกษา มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความรู้ ประสบการณ์ และการมองการณ์ไกล

ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงสุดระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความรู้ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ประสบการณ์ และการมองการณ์ไกล

ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงสุดระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และ

ความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความรู้ ประสบการณ์ และการมองการณ์ไกล

ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงสุดระดับอนุปริญญา มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความรู้ ประสบการณ์ และการมองการณ์ไกล

ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมของคุณสมบัติทุกด้านอยู่ในระดับมาก ซึ่งได้แก่ ความรู้ ประสบการณ์ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การมองการณ์ไกล การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร

ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงสุดระดับสูงกว่าปริญญาตรี มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ มีค่าเฉลี่ยรวมของคุณสมบัติด้านความรู้ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ประสบการณ์ การมองการณ์ไกล และการแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ

**ส่วนที่ 2.4 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัด
เชียงใหม่ จำแนกตามระยะเวลาประกอบธุรกิจค้าปลีก**

ตารางที่ 65 สรุปคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
จำแนกตามระยะเวลาประกอบธุรกิจค้าปลีก

คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก	ระยะเวลาประกอบการธุรกิจค้าปลีก		
	น้อยกว่า 5 ปี	5 - 10 ปี	มากกว่า 10 ปี
1. ความรู้	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
2. ประสบการณ์	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
3. ความมานะ	มาก	มาก	มาก
4. ความเป็นมิตร	มาก	มาก	มาก
5. ความเป็นผู้นำ	มาก	มาก	มาก
6. ความสามารถในการตัดสินใจ	มาก	มาก	มาก
7. การมองการณ์ไกล	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
8. การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ	มาก	มาก	มาก
9. อุปนิสัย	มาก	มาก	มาก
10. ความสามารถในการบริหาร	มาก	มาก	มาก

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาประกอบธุรกิจค้าปลีกน้อยกว่า 5 ปี มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความรู้ ประสบการณ์ และการมองการณ์ไกล

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาประกอบธุรกิจค้าปลีกระหว่าง 5 - 10 ปี มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความมานะ ความเป็นมิตร ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความรู้ ประสบการณ์ และการมองการณ์ไกล

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาประกอบธุรกิจค้าปลีกมากกว่า 10 ปี มีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความมานะ ความเป็นมิตร

ความเป็นผู้นำ ความสามารถในการตัดสินใจ การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ อุปนิสัย และความสามารถในการบริหาร และมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความรู้ ประสบการณ์ และการมองการณ์ไกล

อภิปรายผล

การศึกษาคุณสมบัติของผู้ประกอบการ ธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ใช้แนวคิดเรื่องคุณสมบัติของผู้บริหาร ธุรกิจค้าปลีก โดยจากการเปรียบเทียบกับผลการศึกษาที่ได้ดังนี้

แนวคิดเรื่องคุณสมบัติของผู้บริหารธุรกิจค้าปลีก

การศึกษาคุณสมบัติของผู้ประกอบการ ธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในครั้งนี้ได้ใช้แนวคิดเรื่องคุณสมบัติของผู้บริหารธุรกิจค้าปลีกของ Duncan and Phillips (1970: 4 – 9) Morgenstein and Strongin (1992: 643 – 644) และ Brannen (1981: 1) โดยการเปรียบเทียบแนวคิดกับผลการศึกษาที่ได้ ดังนี้

1. ความรู้ (Knowledge)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมคุณสมบัติด้านความรู้อยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติย่อยด้านความรู้เกี่ยวกับแหล่งขายสินค้าราคาถูก ความรู้เกี่ยวกับสินค้าลดราคาในร้านค้าส่งหรือร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ความรู้เกี่ยวกับความต้องการของลูกค้าในท้องถิ่นหรือชุมชน ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจค้าปลีกในด้าน การตลาด การผลิต การเงินการบัญชี และการจัดการ และความรู้เกี่ยวกับสภาพธุรกิจค้าปลีกและสภาพความเป็นไปได้ในระบบเศรษฐกิจเพื่อที่จะปรับปรุงร้านค้าให้สอดคล้องกับสภาวะสิ่งแวดล้อมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรมีความรู้เกี่ยวกับแหล่งขาย เหตุจูงใจและนิสัยในการซื้อของลูกค้า ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินงานและความรู้เกี่ยวกับโครงสร้างของการค้าปลีก สภาพความเป็นไปได้ในระบบเศรษฐกิจ

แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกยังมีค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติย่อยความรู้เกี่ยวกับสินค้า และความรู้เกี่ยวกับวิธีการสร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ที่อยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการค้าปลีกควรมีความรู้เกี่ยวกับสินค้า และความรู้เกี่ยวกับมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

2. ประสบการณ์ (Experience)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมของคุณสมบัติด้านประสบการณ์อยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติด้านประสบการณ์ในการจัดซื้อสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ประสบการณ์ในการควบคุมสินค้า ประสบการณ์เกี่ยวกับการจัดวางผังภายในร้านที่เหมาะสม และประสบการณ์การควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรมีประสบการณ์เกี่ยวกับการจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ วิธีการควบคุมสินค้าที่ดี การจัดการระบบร้านค้าที่เหมาะสม และการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ แนวคิดของ Brannen ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรมีความพร้อมด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และประสบการณ์ และแนวคิดของ GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit) ที่กล่าวว่า คุณสมบัติที่สำคัญอีกข้อหนึ่งของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ คือ การนำเอาความรู้ ประสบการณ์ และผลสะท้อนที่เกิดจากการปฏิบัติงานในอดีต นำมาประยุกต์ใช้กับการทำงานในอนาคต

แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกยังมีค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติย่อยด้านประสบการณ์ในการตัดสินใจในเรื่องราคาอย่างเหมาะสม และประสบการณ์เกี่ยวกับการจูงใจและบริการลูกค้าที่ดี ที่อยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรมีประสบการณ์ในการตัดสินใจในเรื่องราคา และการจูงใจและการบริการลูกค้า

3. ความมานะ (Drive)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมของคุณสมบัติด้านความมานะอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ประกอบการมีคุณสมบัติย่อยทุกด้านอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความพยายามที่จะฝ่าฟันอุปสรรคเพื่อไปสู่เป้าหมาย ความกระตือรือร้นที่จะทำงานให้สำเร็จ การคิดหาวิธีแก้ปัญหาจนสำเร็จเสมอ ความพร้อมที่จะยืนหยัดต่อสู้ ความพร้อมที่จะทำงานให้เสร็จโดยไม่คำนึงถึงเวลา และความพร้อมที่จะเผชิญกับงานภายใต้สถานการณ์ที่มีความกดดัน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกจะต้องมีมานะ และบากบั่นอยู่เสมอ แนวคิดของ Morgenstein and Strongin ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ควรทุ่มเทให้กับงานหนักและใช้เวลาให้กับการทำงานให้มาก แนวคิดของ Brannen ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรมีพลังที่จะทำงานให้บรรลุเป้าหมาย และแนวคิดของ GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit) ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการควรยืนหยัดต่อสู้ และทำงานหนักแม้ว่าจะเผชิญกับโชคร้ายอย่างหนัก ทนดูงานที่ทำไม่เสร็จไม่ได้ พร้อมที่จะเผชิญกับงานและแข่งกล้าขึ้น

ภายใต้สถานการณ์ที่มีกดดัน และควรมีความกระตือรือร้นและไม่อยู่นิ่ง ทำงานมากไม่อยู่นิ่งโดยไม่ทำอะไร หรือ สักแต่ทำอะไรให้หมดไปวันหนึ่งๆ

4. ความเป็นมิตร (Friendliness)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมของคุณสมบัติด้านความเป็นมิตรอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ประกอบการมีคุณสมบัติย่อยทุกด้านอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความสามารถพูดคุย ติดต่อและเข้าร่วมทำกิจกรรมกับคนทุกกลุ่ม การเป็นที่รักใคร่ นับถือของลูกน้องและคนที่รู้จัก ความสามารถในการดึงจุดใจลูกค้า ความสามารถควบคุมอารมณ์ของตนเองได้ดี และความเป็นกันเอง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกจะต้องเข้ากับคนได้ทุกกลุ่ม แนวคิดของ Morgenstein and Strongin ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรมีความสามารถในการเข้ากับคนได้ง่าย รวมทั้งพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้องธุรกิจ และแนวคิดของ Brannen ที่กล่าวว่าผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรมีความเป็นมิตร และมีอุปนิสัยเข้ากับคนง่ายด้วย

5. ความเป็นผู้นำ (Leadership)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมของคุณสมบัติด้านความเป็นผู้นำอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติย่อยด้านการพูดคุยปรึกษาหารือกับผู้ที่มีความรู้ หรือ เพื่อนฝูงเกี่ยวกับการทำธุรกิจ ความต้องการเพิ่มพูนความรู้และพัฒนาตนเอง และความสามารถและมีความเป็นผู้นำ อยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรมีลักษณะของความเป็นผู้นำ เพื่อให้ผู้อยู่ใต้บังคับบัญชามีความมั่นใจในการทำงาน และแนวคิดของ Morgenstein and Strongin ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกจะต้องปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับและนับถือของผู้ใต้บังคับบัญชาของตนเอง เพื่อเป็นแรงผลักดันให้ผู้ใต้บังคับบัญชาทำงานด้วยความเต็มใจ

แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกยังมีค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติย่อยด้านการชอบแสดงความคิดเห็นและเป็นผู้นำในการทำกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมส่วนรวมที่อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรมีลักษณะของความเป็นผู้นำ

6. ความสามารถในการตัดสินใจ (Decision Making)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมของคุณสมบัติด้านความสามารถในการตัดสินใจอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ประกอบการมีคุณสมบัติย่อยทุกด้านอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การคำนึงถึงผลได้ผลเสียของสิ่งที่จะทำก่อนเสมอ การรวบรวมข้อมูลหรือข้อเท็จจริงต่างๆ เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจอย่างมีเหตุผลเสมอ การตัดสินใจอย่างใดอย่างหนึ่ง เมื่อต้องเผชิญกับ

ปัญหาที่ต้องตัดสินใจทันที และความรับผิดชอบต่อผลการตัดสินใจได้แก่จะออกมาเป็นผลดีหรือเป็นผลเสียต่อธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกจะต้องพิจารณาถึงผลได้ผลเสีย พยายามหาเหตุผลจากข้อเท็จจริงต่างๆ เพื่อมาประกอบการตัดสินใจ แนวคิดของ Morgenstein and Strongin ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการควรจะสามารถตัดสินใจภายใต้เวลาที่จำกัดได้ และเมื่อจะต้องตัดสินใจอย่างไร อย่างหนึ่งจะต้องทำด้วยความมั่นใจ มีข้อมูลพร้อม และที่สำคัญ คือ ไม่ปิดการให้กับผู้อื่น แนวคิดของ Brannen ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการควรมีความสามารถในการตัดสินใจที่ดี และความสามารถในการคิด และแนวคิดของ GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenabelt) ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้ที่มีความกล้าหาญในการตัดสินใจ เมื่อได้ศึกษาข้อมูลอย่างถ่องแท้แล้ว ต้องมีความหนักแน่น ไม่หวาดหวั่น มีความเชื่อมั่นในตนเองในงานที่จะกระทำลงไป

7. การมองการณ์ไกล (Vision)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมคุณสมบัติด้านการมองการณ์ไกลอยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ประกอบการมีคุณสมบัติย่อยทุกด้านอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การวิเคราะห์และวางแผนอนาคตของธุรกิจที่กำลังดำเนินงานอยู่ และการยอมรับ นับถือจากลูกน้องและผู้รู้จักว่าสามารถมองการณ์และวางแผนอนาคตได้เป็นอย่างดี ซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกจะต้องเป็นผู้ที่นึกคิดให้ไกลออกไปจากสภาพที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน และต้องเป็นการนึกคิดที่เชื่อถือได้ นอกจากนี้จะต้องสามารถปรับปรุงแก้ไขให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมที่จะเปลี่ยนไปได้

8. การแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ (Effective Expression)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมของคุณสมบัติด้านการแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เป็นเพราะค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติย่อยทุกด้านอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความเอาใจใส่ต่อการแต่งกายให้เหมาะสมอยู่เสมอ การวางท่าและปรับบุคลิกภาพให้เหมาะสมกับตำแหน่งในธุรกิจและสังคม การเอาใจใส่สุขภาพอยู่เสมอ และการยอมรับว่าเอาใจใส่ต่อลูกค้า บริการดีเป็นที่ประทับใจและเชื่อถือได้ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า การแสดงออกของผู้ประกอบการจะต้องเป็นที่เชื่อถือ และเป็นที่ยอมรับของเพื่อนร่วมงาน ตลอดจนลูกค้า และประชาชนทั่วไปด้วย และแนวคิดของ Brannen ยังกล่าวว่า ผู้ประกอบการควรมีสุขภาพกายและใจที่ดี

9. อุปนิสัย (Character)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมของคุณสมบัติด้านอุปนิสัยอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติย่อยด้านการรับผิดชอบต่อลูกค้า การจำหน่ายแต่สินค้าที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสม ความจริงใจที่จะแนะนำลูกค้าเกี่ยวกับยี่ห้อ และคุณภาพรวมทั้งข้อดีและข้อเสียของสินค้า และความขยันทำงาน อยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกไม่ควรลืมรับผิดชอบต่อลูกค้าจริงใจ และซื่อสัตย์ต่อลูกค้า

แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกยังมีค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติย่อยด้านการชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ ถึงแม้จะต้องเสี่ยงและไม่มั่นใจว่าจะประสบความสำเร็จ และการคิดที่จะผลิตสินค้าและบริการใหม่ๆ ออกจำหน่ายเสมอ อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกจะต้องกล้าคิด กล้าลงทำสิ่งใหม่ๆ

10. ความสามารถในการบริหาร (Administrative Ability)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยรวมคุณสมบัติด้านความสามารถในการบริหารอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติย่อยด้านการกำหนดเป้าหมายการทำงานเพื่อความสำเร็จอยู่เสมอ การติดตามงานที่ทำอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ การปรับปรุงการดำเนินงานเพื่อเพิ่มยอดขายและกำไร การทราบปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายในร้าน และการลงมือทำงานทุกอย่างในร้านด้วยตนเองเสมอถึงแม้งานบางอย่างจะเป็นงานหนัก อยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Duncan and Phillips ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรมีความสามารถในการบริหารอยู่ในระดับที่สูงมาก ซึ่งความสำเร็จในการบริหารนั้นขึ้นอยู่กับทักษะ (Skill) หลักวิชา (Technical) มนุษยสัมพันธ์ (Human Skill) และแนวความคิด (Conceptual) แนวคิดของ Morgenstein and Strongin ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการควรมีการกำหนดเป้าหมายที่ให้ทิศทางแก่กิจการ การประสานงาน และดำเนินการให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ว่าไว้ และแนวคิดของ GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit) ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการควรจะเป็นผู้ลงมือทำทุกอย่างด้วยตนเองในการทำงานหนักเพื่อความสำเร็จ และทำการควบคุมดูแลการทำงานอย่างใกล้ชิด

แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการยังมีค่าเฉลี่ยของคุณสมบัติย่อยด้านการประเมินผลการดำเนินงานของร้าน ที่อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดของ GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit) ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการควรทำการควบคุมดูแลการทำงานอย่างใกล้ชิด

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็ก ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีสถานภาพสมรสแล้ว จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ใช้เงินลงทุนครั้งแรกในการประกอบธุรกิจค้าปลีกต่ำกว่า 100,000 บาท (เงินลงทุนต่ำสุดที่มีผู้ประกอบการนำมาลงทุน คือ 5,000 บาท และเงินลงทุนสูงสุดที่มีผู้ประกอบการนำมาลงทุน คือ 2,500,000 บาท) และผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้ทำงานอย่างอื่นควบคู่การประกอบธุรกิจค้าปลีก นอกจากนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีคนงานในร้านค้า

จากการศึกษาคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็ก ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่โดยจำแนกตามเพศ พบว่า ผู้ประกอบการเพศชายมีคุณสมบัติด้านความรู้ และการมองเห็นไกลมากกว่าผู้ประกอบการหญิง และจากการศึกษาคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกโดยจำแนกตามระยะเวลาการประกอบธุรกิจค้าปลีก พบว่า ผู้ประกอบการทุกระยะเวลาการประกอบธุรกิจค้าปลีก ซึ่งได้แก่ ระยะเวลาการประกอบธุรกิจค้าปลีกน้อยกว่า 5 ปี ระหว่าง 5 – 10 ปี และมากกว่า 10 ปี มีค่าเฉลี่ยรวมของคุณสมบัติทุกด้านเหมือนกัน

ข้อเสนอแนะ

ผลการศึกษาเรื่องคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สามารถนำข้อมูลมาใช้เป็นประโยชน์และเสนอแนะแนวทางให้ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้สนใจทั่วไปดังนี้

คุณสมบัติด้านความรู้เกี่ยวกับแหล่งขายสินค้าราคาถูก และสินค้าลดราคาในร้านค้าส่งหรือร้านค้าปลีกขนาดใหญ่เพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบการควรมีการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งขายสินค้าราคาถูก และสินค้าลดราคาในร้านค้าส่งหรือร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ให้มากขึ้น ซึ่งอาจจะได้ข้อมูลจากแผ่นพับ ใบปลิวต่างๆ ที่ทางร้านค้าส่งหรือร้านค้าปลีกขนาดใหญ่จัดทำขึ้น ด้านความรู้เกี่ยวกับความต้องการของลูกค้าในท้องถิ่นหรือชุมชน ผู้ประกอบการควรรหาโอกาสพูดคุยกับลูกค้ามากขึ้น สอบถามถึงสินค้าที่ลูกค้าต้องการ และควรมีการบันทึกการขายของตนเองว่าลูกค้าต้องการสินค้าอะไร แบบขนาด และสีใด ด้านความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจค้าปลีกในด้านการตลาด การผลิต การเงินการบัญชี และการจัดการ ผู้ประกอบการควรรหาโอกาสเข้าร่วมอบรมสัมมนา หรือปรึกษาขอคำแนะนำจากผู้รู้หรือผู้เชี่ยวชาญ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหลายหน่วยงานที่คอยให้ความรู้ด้านต่างๆ เช่น การบริหารการตลาด การบริหารการจัดการ และการบริหารเงินทุน เป็นต้น และ

ด้านความรู้เกี่ยวกับสภาพธุรกิจค้าปลีกและสภาพความเป็นไปได้ในระบบเศรษฐกิจเพื่อที่จะปรับปรุงร้านค้าให้สอดคล้องกับสภาวะสิ่งแวดล้อม ผู้ประกอบการควรชวนขอหาความรู้เพิ่มเติมอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นความรู้ทั่วไป ความรู้ด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม กฎหมายและอื่นๆ มาประกอบด้วย เพื่อช่วยในการวิเคราะห์สถานการณ์ได้ถูกต้อง และเรียนรู้สิ่งต่างๆ จากเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ แล้วปรับการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมนั้น

คุณสมบัติด้านประสบการณ์ในการจัดซื้อสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการควรมีการทำแผนเกี่ยวกับสินค้าไว้ล่วงหน้า เพื่อนำมาช่วยในการตัดสินใจ โดยศึกษาว่าลูกค้าจะซื้อสินค้านั้นหรือไม่ ซื้อเมื่อใด จำนวนเท่าใด ในราคาใด ศึกษาภาวะทางเศรษฐกิจเป็นอย่างไร ศึกษาปัญหาต่างๆ ที่จะตามมา เช่น ราคาสินค้าที่จะนำขาย การควบคุมสินค้า และสภาพการแข่งขัน นอกจากนี้สินค้าที่จะซื้อนั้นควรเป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรสูง ขายได้จำนวนมาก ขายได้ราคาดี และมีกำไรด้วย ด้านประสบการณ์ในการควบคุมสินค้า ผู้ประกอบการควรมีการบันทึกจำนวนและตรวจดูสภาพของสินค้าที่รับเข้ามาขายในร้านให้ถูกต้อง และมีการบันทึกการเคลื่อนไหวของสินค้า เช่น จำนวน ประเภทของสินค้าที่มีอยู่ในสต็อก แบบและขนาด หรือน้ำหนักของสินค้า ชื่อมาจากที่ไหน เมื่อใด ขายไปได้กี่ชิ้น และสั่งซื้อเข้ามาเพิ่มเติมอีกกี่ชิ้น ซึ่งจะช่วยให้มีรายละเอียดประกอบการพิจารณาในการซื้อที่เหมาะสมได้ ด้านประสบการณ์เกี่ยวกับการจัดวางผังภายในร้านที่เหมาะสม เมื่อผู้ประกอบการจะจัดทำผังร้านค้า ผู้ประกอบการควรพิจารณาปัจจัยต่างๆ ดังนี้ 1) ทางเดินที่กว้างพอสำหรับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้สะดวก 2) การจัดวางสินค้าให้เป็นระเบียบ น่าสนใจ เชิญชวนและสะดวกสำหรับลูกค้า 3) เพื่อประสิทธิภาพในการควบคุมดูแล ควรมีการจัดตำแหน่งพนักงานเก็บเงินอยู่ในตำแหน่งที่สามารถสังเกตการเคลื่อนไหวของลูกค้าในร้านค้า เพื่อลดโอกาสที่สินค้าจะสูญหาย และ 4) จัดความสว่างภายในร้านค้าให้เหมาะสม และด้านประสบการณ์การควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการควรมีการบันทึกค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในธุรกิจของตนเอง และอาจมีการพูดคุยเพื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการในธุรกิจประเภทเดียวกัน ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการทราบว่ามีการจ่ายใดที่ผู้ประกอบการจ่ายมากกว่าผู้ประกอบการรายอื่น เพื่อจะได้หาแนวทางแก้ไขต่อไป

คุณสมบัติด้านความมานะ ผู้ประกอบการควรจะมีมานะ บากบั่น และตั้งใจทำงานเช่นนี้ต่อไป แม้ว่าจะต้องเผชิญกับปัญหาต่างๆ ร้ายแรง

คุณสมบัติด้านความเป็นมิตร ผู้ประกอบการควรพยายามทำตัวให้เข้ากับคนได้ทุกกลุ่ม และเป็นกันเองเช่นนี้ต่อไป และพยายามควบคุมอารมณ์ของตนเองให้ดีเมื่อต้องติดต่อกับลูกค้า ผู้ขายและบุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องมากขึ้น

คุณสมบัติด้านความเป็นผู้นำ ผู้ประกอบการควรมีการพัฒนาตนเองอยู่เสมอเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง เข้าร่วมทำกิจกรรมของชุมชน และฝึกแสดงความคิดเห็นต่อสาธารณะมากขึ้น

คุณสมบัติด้านความสามารถในการตัดสินใจ ผู้ประกอบการควรพยายามหาเหตุผลจากข้อเท็จจริงต่าง ๆ เพื่อมาประกอบการตัดสินใจ หาข้อมูลให้พร้อม และที่สำคัญคือต้องยอมรับผลของการตัดสินใจของตนเองไม่ว่าจะเกิดผลดีหรือผลเสียก็ตาม

คุณสมบัติด้านการมองการณ์ไกลเกี่ยวกับการวิเคราะห์และวางแผนอนาคตของธุรกิจที่กำลังดำเนินงานอยู่ ผู้ประกอบการควรวางแผนกำหนดทิศทางของกิจการ ว่าเป้าหมายของกิจการคืออะไร การจัดทำโปรแกรม และดำเนินการให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ และเกี่ยวกับการยอมรับนับถือจากลูกน้องและผู้รู้จักว่าสามารถมองการณ์และวางแผนอนาคตได้เป็นอย่างดี ผู้ประกอบการควรเริ่มฝึกตนเองให้มีการวางแผนอนาคตในทุกเรื่อง ทั้งในเรื่องส่วนตัวและเรื่องธุรกิจ ฝึกจนเป็นนิสัย เมื่อเริ่มทำงานใด จะได้มีการวางแผนเสมอ นอกจากนี้ในการวางแผนทุกครั้งควรวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของสภาพธุรกิจ และสภาพความเป็นไปได้ในระบบเศรษฐกิจด้วย

คุณสมบัติด้านการแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการควรเอาใจใส่เรื่องการแต่งกาย การวางท่าและการปรับบุคลิกภาพ รวมถึงการเอาใจใส่ต่อสุขภาพ เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า และผู้ที่รู้จัก

คุณสมบัติด้านอุปนิสัย ผู้ประกอบการพึงตระหนักอยู่เสมอว่า ธุรกิจกับความเสี่ยงเป็นของคู่กัน ผู้ประกอบการจะหลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงไม่ได้ ดังนั้นทางเลือกที่ดีที่สุด ผู้ประกอบการควรหาแนวทางในการลดความเสี่ยง โดยวิธีการต่างๆ เช่น พิจารณาหาทางเลือกหลายๆ ทางในการทำธุรกิจ ใช้เวลาในการศึกษาวางแผนตลาด ประเมินคู่แข่งต่างๆ อย่างละเอียดถี่ถ้วน แล้วค่อยตัดสินใจทำ เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรมีการปรับความคิดของตนเองใหม่ให้กล้าที่จะคิดกล้าที่จะผลิตสินค้าที่แตกต่างจากตลาดที่มีอยู่เดิม กล้าที่จะประดิษฐ์ค้นคิดสิ่งแปลกๆ ใหม่ เข้าสู่ตลาด ซึ่งก่อนที่ผู้ประกอบการจะคิดขึ้นเอง ผู้ประกอบการอาจจะนำแนวความคิดของผู้เชี่ยวชาญที่ศึกษามาแล้ว มาประยุกต์ใช้

คุณสมบัติด้านความสามารถในการบริหาร ผู้ประกอบการควรประเมินผลการดำเนินงาน เช่น จัดทำรายรับของแต่ละช่วง และนำมาเปรียบเทียบกัน แล้ววิเคราะห์หาสาเหตุที่ทำให้เกิดการเบี่ยงเบนของเป้าหมายหรือรายรับ เพื่อพิจารณาปรับปรุงการดำเนินงานที่จำเป็น